



適逢當地數碼轉型 汽車及健康範疇商機大

特首李家超帶團出訪中東，與中東各國簽訂多項合作備忘，而隨着國家「一帶一路」倡議近年成果顯著，香港企業亦愈來愈重視中東市場。港企向來嗅覺靈敏，早已積極尋求中東資金並進駐當地市場，搶飲「頭啖湯」。為保險公司提供軟體即服務(SaaS)和技術解決方案的港產初創企業 CoverGo，去年底獲中東保險基金的融資後，隨即進軍中東市場，瞄準兩類當地強制普及的業務，包括汽車保險及健康保險。CoverGo 董事兼副總裁譚仲豪指出，李家超今次中東之行成功將「香港」品牌帶到中東國家，相信對港企日後開拓中東市場很有幫助。

◆香港文匯報記者 曾業俊

港產保險創企 進駐中東

譚仲豪在接受香港文匯報專訪時表示，中東的保險市場需求龐大，尤其沙特阿拉伯和阿聯酋政府都希望推動產業多元化，同時促進國內科技產業發展，包括鼓勵保險業界數碼轉型。他指出，當地保險市場競爭激烈，但保險公司仍主要依賴大量「中介人」銷售產品，因此都希望透過數碼平台降低營運成本。在政策支持下，促使保險公司積極提升數碼平台以減省「中介」成本，增強營運效率和競爭力，而 CoverGo 的技術正好能滿足他們的需求。

沙特阿聯首人均擁逾1架車

譚仲豪表示，沙特和阿聯酋是公司的重點市場，兩國的汽車保險及健康保險都是當地政府強力推動的，其中汽車保險更屬強制性。沙特常住人口約2,200萬，外來人口約1,200萬；阿聯酋亦有近1,000萬人口，雖然兩國人口合共有約4,000多萬，但汽車數目多達5,000萬至6,000萬輛，市場規模可觀。同時，中東國家對健康保險產品的需求相當龐大，當地政府推動全民保健，透過保險做融資，驅使當地保險市場加速數碼轉型以提升營運效率和服務水平。

他續指，保險產品具規範性，由政府部門監管，因為保險產品屬長遠投資，亦要遵守合約承諾。中東國家認為「數碼化」是保險業發展的未來，對於客戶保障和保險產品推廣有大大作用，因此透過監管機構，銳意推廣保險業的數碼發展轉型。目前中東的數碼保險技術仍比較落後，所使用的系統仍停滯於十幾、二十年前，在現時政策定位之下，更需要轉換全新的數碼系統。除了政府和監管機構大力推廣，當地公眾亦對保險數碼化抱開放態度，特別是新一代在日常生活例如購物方面已熟悉體驗數碼科技，市場參與者只需進一步推廣，讓消費者了解數碼保險的便捷，便可以順利提升當地市民對數碼保險的接受程度。

特首訪中東成功推介香港

對於香港積極建立與中東國家的緊密聯繫，譚仲豪認為，李家超今次中東之行，已經成功將「香港」品牌帶到中東國家，讓當地人認識到香港「係得嘅」，相信對港企日後開拓中東市場很有幫助。香港不是單純的亞洲城市，而是與內地和全世界緊密相聯，例如 CoverGo 的創始人來自捷克，反映香港人才薈萃，亦是香港的強項和軟實力。CoverGo 在近幾年可以突圍而出，正正是因為吸納到環球人才；香港數碼港是理想基建，為初創企業提供立足之處，希望特區政府可以繼續深化這些工作。

港企放眼世界可大放光彩

他認為，政府是次帶團外訪是「行唔路」，希望未來繼續讓世界看到香港是開放城市，擁抱全球人才，擁有優質融資環境。CoverGo 可以透過技術吸引中東資金，反映本地企業有能力踏出香港，放眼世界，即使在內地或世界其他國家都可以大放光彩，讓年輕人看到香港是充滿活力的地方，吸引更多本地人投身創科和保險行業，認識香港是可以產出世界一流科技公司的地方，帶動香港經濟多元發展。

譚仲豪續指，「交流」是雙向，希望未來有更多中東人士來訪香港，包括政府之間和企業之間的互相交流討論。中東國家對科技有高度需求，亦開放接受，同時是該區未來的經濟發展動力，因為當地國家希望尋求石油以外的經濟以提昇實力，相信所有與科技相關的行業都有機會在中東覓得出路。此外，香港在財務管理和風險管理方面都是出色專業，相信在中東都有機會發展。



◆譚仲豪表示，中東的保險市場需求龐大，尤其沙特阿拉伯和阿聯酋政府都希望推動產業多元化。
香港文匯報記者萬霜霞 攝



◆李家超今次中東之行，已經成功將「香港」品牌帶到中東國家，讓當地人認識到香港「係得嘅」，相信對港企日後開拓中東市場很有幫助。

前景向好

獲中東基金投資 趁勢開拓當地市場

CoverGo 自2017年成立，主要業務是開發出無需代碼，而且擁有大量應用程式界面(API)，兼適用於不同雲端服務的技術系統，協助保險公司更快地數碼轉型，將保險產品電子化，並在任何網上渠道快速分銷保險產品。

亞、中東、歐洲、北美。公司去年12月完成A輪融資，成功籌集1,500萬美元資金後擴展到中東，當中包括中東保險基金 Noria Capital 作為戰略投資者之一加入，並協助公司打入中東市場。

一個加速計劃，有助進入市場。目前有幾家正使用 CoverGo 服務的香港保險公司客戶，亦都擁有中東業務，例如保柏，其亦在沙特擁有保險業務，有助為 CoverGo 建立品牌形象。

此外，CoverGo 亦希望進一步與中東當地企業合作，如當地的電訊商，因為他們擁有好多網絡，有助推廣公司產品接觸更多客戶，從而建立「電訊+SaaS平台+保險公司」的生態系統，這些都是公司未來發展方向。

扎根香港 業務遍全球

現時公司規模約120人，以遠距方式營運。公司扎根香港，面向全球，業務主要集中在健康保險和汽車保險，已擴展至東南

冀與中東電訊商合作

Noria Capital 本身是私募基金，對保險創科公司相當有興趣，看中 CoverGo 的產品、團隊、市場願景和發展方向都好有興趣。目前 CoverGo 在迪拜加入



◆CoverGo 董事兼副總裁譚仲豪

文化差異

每間公司打入新市場時，都需要了解市場需要及規範；香港人對伊斯蘭世界較為陌生，中東地區的文化及宗教規範成為港商進駐當地的重要「關卡」。譚仲豪指出，在伊斯蘭地區經營業務，必須符合當地的保密合規 (Secrecy Compliance)。當地有一種名為「Takaful」的保險 (伊斯蘭保險)，由於伊斯蘭世界對佣金有不同看法，因此並非採用國際慣常做法，而是有一套自己獨特的保險形式賺取利潤，因此進入市場時要了解當地文化和相關規範。

據了解，Takaful 保險公司被引入作為商業保險業的替代品，因為後

伊斯蘭教義規限 金融產品需變奏

者違反了伊斯蘭教對 riba (利息)、al-maisir (賭博) 和 al-gharar (不確定性) 原則的限制，上述這些都是在伊斯蘭教法中被取締。Takaful 是一種在發生損失時進行報銷或償還的合作系統，成員將錢存入池系統以保證彼此免受損失或損害。Takaful 保險基於伊斯蘭教法，要求合作和保護彼此，Takaful 保險單可以涵蓋健康、人壽和一般保險需求。

未進駐已找當地人合作

譚仲豪續指，在中東當地經商，各方面都要符合伊斯蘭教義；而 CoverGo 在進行技術轉型業務時，

每個步驟都要符合這方面的規範，所以公司進駐當地時，首要物色當地人合作。他透露，公司暫時未在中東設立辦公室，但已經擁有中東團隊，公司的區域總監是當地人。他認為，每進入一個新市場，都要入鄉隨俗；要與人溝通，就需要認識當地語言和文化，所以當 CoverGo 進入中東，就先物色一位具17年保險和科技相關經驗的當地人作為合作夥伴，因為當地人熟悉當地市場，才可以洞察公司和市場盲點，了解當地法規。透過該名當地同事，公司了解到中東市場的需要，並帶領公司與當地人和其他公司溝通合作。

透過出席會議物色人才

譚仲豪表示，他主要透過不同社交媒體或出席不同會議物色人才。然而，這些人才「有選擇」，會審視公司是否有前景、公司文化是否符合自己，以及是否有發展遠景。他坦言物色到一位具豐富經驗的中東員工加入是相當幸運，而該員工亦考慮過一段時間後才加入。透過該名當地員工，公司在中東的發展信心大增，而該員工亦向公司提出明確的發展方向指引，例如建立品牌形象、和當地夥伴長遠合作，尤其要「搵啲人」就需靠他了解和辨識。

港商個案

莊子雄：中東對環保產品需求大

香港文匯報訊 (記者 莊程敏) 受通脹、加息及地緣衝突等影響，傳統消費大國歐美的經濟前景不明朗，令本港出口受壓。在中東發展有太陽能業務的保力集團創辦人及行政總裁莊子雄，在接受香港文匯報訪問時建議港商或可留意中東市場的機會，中東在沙特阿拉伯政府的《2030年願景》下，逐步減少對石油經濟的依賴，對科技、綠色建築及環境工程的需求大增。

視迪拜為拓中東「橋頭堡」

莊子雄於1995年創立保力集團，為一間集研究開發、製造、市場推廣、銷售等一條龍服務的電子產品供應商，包括太陽能發電、能源儲能發電系統、汽

車及休閒旅行車電子及電力系統，以及消費性電子醫療產品。

莊子雄說，「自己在中東有些太陽能業務，在疫情期間也受到很大影響，希望隨着全球出行復常，接下來可在中東尋找更多合作夥伴，在當地參加展覽，拓展業務。」

莊子雄的中東業務總部設於迪拜，因多數港商都會以迪拜為「橋頭堡」去發展中東市場，「中東的發展潛力很大，因當地對綠色環保產品需求很大，由於資源豐富，當地人的生活水平亦很高，作為出口市場很有潛力。」

需較長時間建立關係信任

談到港商如何發展中東市場，他指，

與當地人合作需要較長時間的溝通，建立關係及信任，但之前因疫情關係，不能到當地與客戶聯繫，現在特首李家超到訪中東是一個好開始，讓中東人更認識香港，未來亦希望參加貿發局在中東舉行的展覽。另外他認為，當地人口比較少，生活指數高，不適合做生產基地，但作為消費品出口市場則不錯，一些先進的科技公司亦可考慮到中東發展。

身兼香港工業總會常務副主席的莊子雄還提到，由於中東市場近年發展迅速，與香港的商品貿易量亦日益增加。香港工業總會日前亦與阿布扎比工商會，在李家超率領的特區代表團於沙特阿拉伯和阿聯酋訪問期間，簽署合作備

忘錄，促進香港和阿布扎比建立更緊密的商貿聯繫。合作備忘錄旨在為工總及阿布扎比工商會提供合作框架，以推進兩地的工業發展，及加深商界對兩地營商環境的互相了解及深化合作。

兩地商會簽合作加強往來

根據合作備忘錄，雙方將透過在經濟、商業、貿易、人力資源管理、可持續發展及其他相關領域作廣泛交流及合作，促進兩地經濟繁榮發展。同時，雙方將進行聯合交流和合作項目，並就項目所需的人力資源、經驗及資訊作定期而頻繁的相互磋商。此外，雙方將鼓勵兩地會員積極開展貿易及投資合作事宜。



◆莊子雄的中東業務總部設於迪拜，因多數港商都會以迪拜為「橋頭堡」去發展中東市場。